

Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Кафедра економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

ЗАТВЕРДЖЕНО

Проректор з навчальної роботи та
рекрутації

доц. Громик Ю. В. _____

_____ 2020 р.

Комерційна діяльність

Програма

вибіркової навчальної дисципліни

підготовки бакалавра

спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
освітньо-професійних програм «Економіка підприємства», «Бізнес-економіка»

Програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» для студентів галузі знань 07 «Управління і адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньо-професійних програм «Економіка підприємства», «Бізнес-економіка», 2020. – 14 с.

Розробник: Сак Т. В., доцент кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, к.е.н., доцент

Рецензент: Полінкевич О.М., завідувач кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства, д.е.н., професор

Програма навчальної дисципліни затверджена на засіданні кафедри економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства

протокол № від . .2020 р.

Завідувач кафедри: _____ (Полінкевич О.М.)

Програма навчальної дисципліни схвалена науково-методичною комісією факультету економіки та управління

протокол №8 від 05.02.2020 р.

Голова науково-методичної комісії факультету _____ (Бегун С.І.)

Програма навчальної дисципліни схвалена науково-методичною радою Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	07 «Управління і адміністрування» 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» «Економіка підприємства» «Бізнес-економіка» Бакалавр	Вибіркова
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 2019/2020
		Семестр 4-ий
		Лекції 34 год.
		Практичні (семінарські) 34 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Лабораторні 0 год.
		Індивідуальні 0 год.
		Самостійна робота 44 год.
	Консультації 8 год.	
	Форма контролю: залік	

Таблиця 2

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
Заочна форма навчання	07 «Управління і адміністрування» 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» «Економіка підприємства» «Бізнес-економіка» Бакалавр	Вибіркова
Кількість годин/кредитів 120/4		Рік навчання 2019/2020
		Семестр 4-ий
		Лекції 10 год.
		Практичні (семінарські) 8 год. Лабораторні 0 год. Індивідуальні 0 год.
ІНДЗ: <u>немає</u>		Самостійна робота 88 год.
		Консультації 14 год.
		Форма контролю: залік

2. АНОТАЦІЯ КУРСУ:

Мета дисципліни: оволодіти основами організації процесів, пов'язаних із купівлею-продажем, обміном і просуванням товарів від виробників до споживачів з метою задоволення купівельного попиту й одержання прибутку.

Завдання дисципліни: набути теоретичних знань і практичних навичок з організації та технології комерційної діяльності в сфері товарного обігу та формування у майбутніх фахівців мислення, спрямованого на пошук вигідних господарських операцій через купівлю-продаж товарів.

Предмет курсу – комерційні процеси, що здійснюються в оптових і роздрібних організаціях сфери товарного обігу.

Об'єктом вивчення курсу у вузькому розумінні є торгіві, посередницькі, збутові, маркетингові організації і структури, де здійснюються комерційні процеси.

3. КОМПЕТЕНЦІЇ

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- нормативно-правове забезпечення комерційної діяльності;
- зміст комерційної діяльності виробничих і торговельних підприємств;
- зміст процесів організації та планування закупівель і збуту товарів;
- організацію комерційних зв'язків та роботи по укладенню комерційних договорів на внутрішньому ринку та у сфері зовнішньої торгівлі;
- зміст асортиментної політики виробничих та торговельних підприємств;
- зміст торговельно-технологічних процесів в оптових і роздрібних підприємствах;
- прогресивні форми і методи продажу товарів;
- способи оцінки комерційних ризиків та ефективності комерційних операцій.

вміти:

- визначати комерційних партнерів у сферах закупівлі і збуту товарів,
- відбирати більш вигідних; розробляти проекти договорів;
- проводити ділові переговори по формуванню комерційних зв'язків;

- розраховувати потребу в закупівлях товарів;
- розробляти асортимент товарів та контролювати стійкість асортименту;
- визначати потребу в складських площах для зберігання товарів;
- виявляти та оцінювати комерційні ризики, пропонувати способи їх зниження;
- розраховувати показники ефективності комерційної діяльності, здійснювати їх аналіз, визначати шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності;
- розв’язувати проблемні ситуації у сферах закупівлі та збуту товарів.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійною компетентністю, що наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Професійна компетентність, яка отримується студентами після вивчення
навчальної дисципліни

Шифр та назва компетентності	Складові компетентності
СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	Критичне осмислення теоретичних засад комерційної діяльності.
СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	Здатність планувати та організовувати діяльність комерційних структур.
СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.	Здатність досліджувати ринок товарів та послуг.
СК 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.	Здатність до організації комерційної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі
СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків	Здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері комерційної діяльності з урахуванням ризиків.

4. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Структура навчальної дисципліни денної форми навчання представляється у вигляді таблиці 4.

Таблиця 4

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин				
	Усього	у тому числі			
		Лек.	Практ.	Сам.роб.	Конс.
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності					
Тема 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності	6	2	2	2	
Тема 2. Функції комерційних служб підприємств	9	2	2	4	1
Тема 3. Суб'єкти комерційної діяльності	7	2	2	2	1
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	9	2	2	4	1
Тема 5. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	7	2	2	2	1
Разом за модулем 1	38	10	10	14	4
Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємств					
Тема 6. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	10	4	4	2	
Тема 7. Організація і планування збутової діяльності підприємств	12	4	4	4	
Тема 8. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібною торговельною мережі	7	2	2	2	1
Тема 9. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	9	2	2	4	1
Тема 10. Організація складського господарства і технологія складських операцій	7	2	2	2	1
Тема 11. Організація і технологія продажу товарів	9	2	2	4	1
Тема 12. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів	6	2	2	2	
Тема 13. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності	8	2	2	4	
Тема 14. Комерційно-посередницька діяльність	6	2	2	2	
Тема 15. Ризики та ефективність комерційної діяльності	8	2	2	4	
Разом за модулем 2	82	24	24	30	4
Всього годин:	120	34	34	44	8

Структура навчальної дисципліни заочної форми навчання

представляється у вигляді таблиці 5.

Таблиця 5

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин				
	Усього	у тому числі			
		Лек.	Практ.	Сам.роб.	Конс.
1	2	3	4	5	6
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності					
Тема 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності	6			6	
Тема 2. Функції комерційних служб підприємств	8	1		6	1
Тема 3. Суб'єкти комерційної діяльності	8	1		6	1
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	8		1	6	1
Тема 5. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	8		1	6	1
Разом за модулем 1	40	4	2	30	4
Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємств					
Тема 6. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	9	1	1	6	1
Тема 7. Організація і планування збутової діяльності підприємств	9	1	1	6	1
Тема 8. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібною торговельною мережі	9	1	1	6	1
Тема 9. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	9	1	1	6	1
Тема 10. Організація складського господарства і технологія складських операцій	8	1		6	1
Тема 11. Організація і технологія продажу товарів	8	1		6	1
Тема 12. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів	8		1	6	1
Тема 13. Система господарських зав'язків суб'єктів комерційної діяльності	7			6	1
Тема 14. Комерційно-посередницька діяльність	7			6	1
Тема 15. Ризики та ефективність комерційної діяльності	6		1	4	1
Разом за модулем 2	80	6	6	58	10
Всього годин:	120	10	8	88	14

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані студентам, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять за темами дисципліни.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним студентом особистих знань за запитаннями для самоконтролю.

Питання на самостійне опрацювання

1. Фактори макро- і мікросередовища комерційної діяльності
2. Особливості комерційної діяльності промислових підприємств
3. Дослідження споживачів, конкурентів і товару
4. Кодування товарів
5. Механізм закупівлі матеріально-технічних ресурсів
6. Організація збуту зернових, технічних, олійних культур і плодовоовочевої продукції
7. Система ціноутворення на ринку с/г продукції
8. Оцінка ефективності комерційних договорів
9. Нормування та планування товарних запасів
10. Державна митниця.
11. Ліцензування та квотування експортно-імпортних операцій
12. Техніко-економічні показники використання складів
13. Розміщення товарів на базах і складах
14. Зберігання продовольчих і непродовольчих товарів на складах
15. Правила оформлення супровідних і відвантажувальних документів
16. Підприємства торгівлі, види їх об'єднань та форм власності

- 17.Правила продажу окремих груп продовольчих та непродовольчих товарів
- 18.Стратегія і процес формування товарного асортименту в магазині
- 19.Організація робочих місць в магазинах
- 20.Підйомно-транспортне обладнання
- 21.Машини для механічної обробки товарів
- 22.Страхування комерційного ризику
- 23.Система економіко-адміністративного регулювання міжнародної оптової торгівлі.
- 24.Організація митного забезпечення комерційних операцій
- 25.Реєстрація учасників зовнішньоекономічної діяльності
- 26.Організація взаємовідносин з митними органами
- 27.Порядок митного оформлення товарів і послуг
- 28.Організація митного контролю за переміщенням товарів
- 29.Державне регулювання експортно-імпортних операцій в Україні
- 30.Шляхи удосконалення комерційної діяльності підприємства сфери виробництва і торгівлі

6. ВИДИ (ФОРМИ) ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ ЗАВДАНЬ (ІНДЗ)

Індивідуальна робота в навчальному плані з дисципліни «Коерційна діяльність» не передбачена.

7. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Дисципліна складається з двох змістових модулів. У цьому випадку підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою складається із сумарної кількості балів за:

1. Поточне оцінювання з відповідних тем (максимум 40 балів).
2. Модульні контрольні роботи (максимум 60 балів).

Таблиця 6

Поточний контроль (мах = 40 балів)															Модульний контроль (мах = 60 балів)		Загальна кількість балів
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2										МКР 1	МКР 2	
Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13	Т 14	Т 15	30	30	100
2	4	2	2	2	4	4	2	4	2	4	2	2	2	2			

Таблиця 7

Шкала оцінювання (національна та ECTS)

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A	Зараховано
82 – 89	B	
75 - 81	C	
67 -74	D	
60 - 66	E	
1 – 59	Fx	Незараховано

8. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. – 558с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П, Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 616с.
3. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Підручник. К.:ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
4. Бевз О.П., Скотнікова М.М., Кушнір Т.Б. Економіка – організаційні основи біржової торгівлі: навчальний посібник. К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 215с.

5. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємствам Навчальний посібник. К: Центр навчальної літератури, 2007. 780 с.

6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 560с.

7. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств. Підр. для вищ. навч. закл. К.: Грамота, 2009, 448 с.

8. Зубок М.І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків: навчально-методичний посібник. К.: КНТЕУ, 2009. 201 с.

9. Куклін О.В. Комерційна діяльність: навчальний посібник. К.: Знання-Прес, 2005. 324с.

10. Ліпич Л.Г., Кошій О.В. Комерційна діяльність: посібник. Луцьк: ЛДТУ, 2005. 288с.

11. Лучко М. Р., Адамик О. В. Облік комерційної діяльності: підручник. Тернопіль, 2006. 441 с.

12. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності: Навчальний посібник. К.: Каравела, 2008 400 с.

Додаткова література

1. Андрейченко А. В. Аналіз ринкової кон'юнктури: навч. посіб. / А. В. Андрейченко, С. А. Горбаченко, Р. В. Грінченко, В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. Одеса: ОНЕУ, 2014. 345 с.

1. Белявцев М.І., Іванченко Л.М. Маркетинг: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

2. Буряк П.Ю. Маркетинг: підручник. К.:ВД «Професіонал», 2005. 320 с.

3. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств: навчальний посібник. Харків: Спектр, 2003. 144 с.

2. Карпов В. А. Маркетинг : прогнозування кон'юнктури ринку: навч. посіб. / В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. 2-ге вид., випр. і доп. К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. 284 с.

4. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.

5. Телетов О.С. Маркетинг у промисловості: підручник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 453 с.

6. Щербань В.М Маркетинг: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 398 с.

9. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

1. Сутність, функції комерційної діяльності
2. Історія розвитку комерційної діяльності.....
3. Завдання комерційної діяльності на сучасному етапі
4. Чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності ..
5. Вимоги та функції побудови комерційних служб
6. Види суб'єктів торговельної діяльності
7. Об'єкти і суб'єкти роздрібно́ї торгівлі.....
8. Склад і структура об'єктів та суб'єктів оптового торгового ринку
9. Поняття та економічний зміст ринків
- 10.Класифікація та склад структурних елементів підприємств
ринків.....
- 11.Основні функції та особливості товарного ринку
- 12.Розвиток товарного ринку в Україні
- 13.Сутність зовнішньої торгівлі як сфери комерційної діяльності.
- 14.Особливості і види міжнародних комерційних операцій
- 15.Процес підприємництва у сфері зовнішньої торгівлі
- 16.Особливості окремих умов контрактів.
- 17.Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС
- 18.Сутність, зміст і методи закупівлі товарів
- 19.Вивчення та пошук комерційних партнерів із закупівлі товарів.
Класифікація постачальників.
- 20.Оптові ярмарки.
- 21.Збутова комерційна діяльність.
- 22.Аналіз збутової діяльності підприємства.

23. Сутність, завдання товаропостачання роздрібною мережі і процесу товаропросування.
24. Джерела товарозабезпечення
25. Форми товаропостачання роздрібною торговельною мережі та умови їх застосування.
26. Організація і технологія доставки товарів у роздрібну мережу.
27. Завдання і методи вивчення попиту населення в роздрібних підприємствах.
28. Поняття і класифікація асортименту товарів.
29. Формування асортименту товарів у магазинах
30. Маркетингова стратегія просування товару
31. Поняття та завдання складського господарства.
32. Ознаки класифікації і види товарних складів.
33. Організація технологічних процесів на складах.
34. Вимоги до будови та влаштування складів.
35. Основні групи складських приміщень
36. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів.
37. Організація електронної торгівлі
38. Надання системи послуг у підприємствах торгівлі
39. Культура торгівлі та показники її рівня
40. Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах.
41. Функції оптової торгівлі
42. Структура оптової торгівлі
43. Види оптових підприємств та їх класифікація
44. Організація оптового продажу товарів
45. Організація господарських зв'язків щодо постачання товарів
46. Класифікація господарських зв'язків
47. Види договорів у торгівлі
48. Зміст договорів купівлі-продажу та постачання
49. Зміна та розривання договору постачання

- 50.Сутність, функції комерційно-посередницької діяльності.
- 51.Класифікація торгових посередників.
- 52.Бізнес-план, його роль в організації комерційно-посередницької діяльності.....
- 53.Бізнес-операція, її склад і ресурси
- 54.Сутність та система показників ефективності в торгівлі
- 55.Показники оцінки ефективності використання складської мережі оптової торгівлі
- 56.Сутність господарських ризиків та їх місце в комерційній діяльності
- 57.Класифікація та характеристика ризиків, притаманних діяльності торговельного підприємства
- 58.Методичний інструментарій оцінки рівня комерційного ризику торговельного підприємства
- 59.Основні принципи і методи управління ризиком торговельного підприємства
- 60.Напрями розвитку та шляхи удосконалення комерційної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі